In un mercato che richiede il rafforzamento dell’offerta di prodotti e servizi relativi a pneumatici e mobilità, “Conti 360° Fleet Services” fa approdare in Italia la propria rete europea per le soluzioni di mobilità alle flotte e lancia una nuova immagine per il network. E’ stato infatti inaugurato il primo punto vendita italiano del network Conti360° con un look dedicato ed esclusivo: si tratta di D3 Pneumatici – Gruppo Pneus7 di Alessandria. Il titolare Gianfranco Giavino ci spiega le ragioni per cui ha aderito alla nuova proposta: “Decidendo di aderire al nuovo network Conti360° Fleet Services siamo riusciti a far incontrare due necessità primarie nella gestione della nostra azienda. La prima è quella di essere sempre più vicini alle esigenze dei nostri clienti e la seconda quella di ampliare la nostra offerta di servizi in linea con le richieste del mercato, potendo contare su un partner affidabile come Continental”.

La proposta “Conti 360° Fleet Services” è quella di un network europeo specialista nel settore delle soluzioni di mobilità alle flotte, sia di veicoli commerciali che di veicoli industriali che si inserisce all’interno di una rete agile, affidabile ed estesa in modo capillare su tutto il territorio. L’obiettivo della rete è quello di offrire soluzioni che possano aiutare le flotte di veicoli a diventare più competitive, ridurre i costi di gestione e semplificare le attività commerciali in un mercato in continuo cambiamento. L’offerta Conti360° consiste in una proposta di servizi completi alle flotte con eccellenti standard di servizio e strutture di prezzi armonizzate.

“Nel 2012 – spiega Daniel Gainza, Direttore Commerciale CVT di Continental Italia – vogliamo intensificare l’attività di servizio al cliente e rendere sempre più stretto il rapporto con il consumatore, ai cui bisogni vogliamo dare una risposta esauriente, a 360°. Si chiama proprio Conti360° il programma modulare per le flotte che abbiamo avviato nel 2011 e che andremo a rafforzare nel 2012. La collaborazione con i centri di servizio è molto importante e molto stretta. Attualmente lavoriamo con circa 90 punti vendita, ma riteniamo che ci sia ancora un margine di crescita, pensiamo che 100-120 sia il numero giusto per coprire il territorio, mantenendo un livello di qualità alto e omogeneo. Con i Partner, Continental stringe un legame contrattuale, non mirato al controllo della società, ma basato su trasferimento di know-how e controllo della qualità che rispetta e valorizza l’imprenditorialità e le capacità manageriali dei nostri soci.”